

Brauche ich für meinen Betrieb zwei Banken?

FINANZIERUNGEN Viele Landwirte pflegen nur mit ihrer Hausbank Geschäftsbeziehungen. Ist das sinnvoll oder wäre doch eine Zwei-Banken-Strategie besser? Johannes Dreer, Geschäftsführer der Unternehmensberatung „Hof und Leben GmbH“, hat sich über diese Frage Gedanken gemacht.

Die Landwirtschaft ist in den letzten Jahrzehnten „investiver“ geworden. Sowohl das Fremdkapitalvolumen als auch der Fremdkapitalanteil in den Bilanzen ist gestiegen. Finanzierungsentscheidungen und die Beziehung zur Bank gewinnen damit an Bedeutung. In ausgewählten Situationen gibt es gute Gründe, zumindest eine zweite Bankverbindung zu pflegen.

Während komplexe betriebliche Situationen manche Banken überfordern, sehen andere genau in der Finanzierung der Landwirtschaft einen interessanten Markt. Entsprechend werden Agrarabteilungen stillgelegt oder neu aufgebaut. Diese strategischen Entscheidungen können für Betriebe von großer Bedeutung sein.

Viele Landwirte pflegen nur Geschäftsbeziehungen mit ihrer Hausbank. Der Landwirt hat einen Ansprechpartner in der Agrarkundenabteilung oder direkt im Vorstand. Man kennt sich. Die Entscheidungen sind nachvollziehbar und basieren auf langjährigem Vertrauen.

Es geht nicht nur um Zinssätze

Auch wenn andere Banken bessere Konditionen bieten, bleiben Landwirte in der Regel ihrer Hausbank treu. Einerseits befürchten sie durch den Wechsel hohe Kosten, andererseits unterschätzen sie mögliche Vorteile. Dabei geht es nicht nur um Laufzeiten und Zinssätze, sondern auch um den Umgang mit Sicherheiten.

Die Hausbank weiß, dass ein hoher Fremdkapitalanteil bei einem langjährigen Kunden nicht nachteilig zu werten ist, wenn dieser zuverlässig seinen Kapitaldienstverpflichtungen nachkommt. Dieser Vorteil geht beim Bankwechsel verloren.

Zufriedenheit mit der Haus-

bank und das gewachsene Vertrauen führen zur Vermutung, die Bank werde schon eine faire und günstige Finanzierung bereitstellen. Dies entspricht leider nicht in allen Fällen der Realität.

Banken urteilen über eine Kreditvergabe auf Basis der Einschätzung der wirtschaftlichen Verhältnisse und Leistungsfähigkeit des Kunden. Die Veränderung vom Realkredit hin zum Personalkredit hat sich mittlerweile vollzogen und Konditionen für betriebliche Finanzierungen sind anhaltend günstig. Finanzierungs-Grundregeln bleiben aber bestehen. Auch künftig gilt:

- Ein Drittel Eigenkapital in einer Investition einzusetzen, entlastet Ihr Vorhaben.
- Ohne ausreichend liquide Mittel sind Sie unter Umständen schnell handlungsunfähig.
- Auch wenn der Zins noch so günstig ist: Das Darlehen muss auch getilgt werden.

In Zeiten, in denen die Kapitaldienstfähigkeit durch starke Schwankungen an den Märkten in Frage stehen kann, entstehen Drucksituationen. Offensichtliche betriebswirtschaftliche Krisen basieren dabei auf Fehlern oder Problemen im operativen Geschäft oder auf zu wenig vor-

Beziehungspflege

Eine gute Beziehung zur Bank ist gekennzeichnet durch:

- ein offenes gegenseitiges Informationsverhalten.
- turnusmäßige Gespräche zur Situation und Planung.
- gute gegenseitige Erreichbarkeit.
- einen beiderseits vertretbaren Bearbeitungsaufwand im Bestand und für Neu-Kredite.
- faire Besicherung des Engagements. jd

ausschauender Finanz- und Steuerplanung. Aber auch nicht auf die Leistungsfähigkeit der Betriebe abgestimmte Finanzrahmen bereiten Probleme.

Je kürzer die Laufzeiten der Finanzierung, umso höher die laufende Belastung mit Kapitaldienst. Umgekehrt gilt:

- Überfordern Sie sich mit dem Kapitaldienst, entstehen Liquiditätsengpässe und am Ende leidet Ihr Rating.

● Ziehen Sie den Kapitaldienst unnötig in die Länge, belasten Altkredite den laufenden Betrieb der Zukunft.

Eine gute Orientierung für die Laufzeiten bietet die Fristenkongruenz von Finanzierung und Abschreibung.

Auf das Rating achten

Banken schätzen Kreditausfallrisiken sowohl bei einer neuen Kreditvergabe als auch turnusmäßig während der Kreditlaufzeit ein. Je besser das Rating, desto höher die Chance auf einen Kredit und desto besser die Konditionen. Neben dem in der Landwirtschaft gestiegenen Bedarf an Fremdkapital stehen Betriebe dabei vor verschärften Eigenkapitalanforderungen der Banken (Basel III) mit dem Bewusstsein, dass sie sich in einer speziellen Branche bewegen, die Expertise auf Seiten der Finanziers erfordert.

Die harten Faktoren des Ratings setzen sich aus Kennzahlen zu Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage zusammen. Das „weiche“ Rating kann man als Unternehmer sehr gut durch Auftreten und Verhalten beeinflussen. Besonders wichtig ist Zuverlässigkeit in der Kontoführung und im Zahlungsverhalten. Die Bank sollte darüber in Kenntnis gesetzt werden, ob die Generationennachfolge geregelt ist.

Informieren Sie die Bank unangefordert über Unternehmensentwicklung und weitere Planung. Vereinbaren Sie regelmäßige Jahresgespräche. Zeigen Sie dabei auch auf, dass Sie sich mit den Risiken auseinandersetzen und ein Risikomanagement



Eine offene Kommunikation mit der Bank ist ebenso notwendig wie eine gute Vorbereitung des Gesprächs.

etablieren. Genauso, wie es in Boomphasen schwerfällt, Bodenhaftung zu behalten, fällt es in Krisenzeiten schwer, den Blick nach vorn zu richten. Es ist immer richtig, einen realistischen Ausblick zu geben und damit der Bank die Sorgen zu nehmen, die sich wegen Stimmungen im Markt verfestigen könnten.

Bei einer gezielten strategischen Entscheidung einer Bank für die Landwirtschaft im Kreditportfolio werden Sie mit überzeugendem Betriebskonzept und soliden Investitionen auf offene Türen stoßen. Entscheiden sich Banken jedoch strategisch gegen die Landwirtschaft – sei dies durch Fusion, Vorstandswechsel oder Eigentümerwechsel – verändert sich die Gangart rasch und wird härter:

- Das Konto wird gesperrt, Lastschriften und Schecks werden zurückgegeben und Daueraufträge werden ohne Ankündigung nicht ausgeführt, wenn die Kontokorrent-Kreditlinie auf dem laufenden Konto ohne Rücksprache wiederholt oder für längere Zeit überschritten wird.
- Die Umfinanzierung des Kontokorrentkontos durch längerfristige Darlehen wird abgelehnt. Erst recht, wenn es sich um eine wiederholte Umfinanzierung in kurzer Zeit handelt.
- Das Limit wird eingeschränkt oder die gesamte Kreditlinie gekündigt. Dies kommt insbesondere bei nicht grundbuchrechtlich gesicherten Kontokorrentkrediten vor.

Praxisfall: Ein Betriebsleiter berichtet

Der Betrieb hält 80 Milchkühe mit Nachzucht, der Betriebsleiter ist 54 Jahre alt, die Hofnachfolge ist gesichert.

„Vor fünf Jahren habe ich aus einer Konsolidierungssituation heraus einen Bankwechsel vollzogen. Der Wechsel zur neuen Hausbank kostete mich eine geringe fünfstellige Summe als Vorfälligkeitsentschädigung und zusätzlich Gebühren. Ich war aber froh über den Beginn einer Finanzierungspartnerschaft auf Augenhöhe. Das war mir auch Geld wert.“

Monat für Monat habe ich nun Zinsen und Tilgung der Darlehen pünktlich überwiesen. Der Kapitaldienst war etwas zu ambitioniert eingestellt und die Kontokorrent-Kreditlinie wurde einige Male und manchmal auch dauerhaft überzogen. Immer wurde uns signalisiert, dass dies kein ernstes Problem sei. Nur sollte der Rahmen immer wieder eingehalten werden.

Dann hat die Bank ein Angebot für ein Darlehen zur Umfinanzierung von Kontokorrent und variablem Darlehen gemacht. Die Konditionen waren absolut marktfremd und deuteten klar auf Abschied. Das ist keine direkte Kündigung, sondern nur eine Kündigung durch die Hintertür. Die Bank forderte mich also auf, mir innerhalb weniger Monate eine neue Bank zu suchen. Andernfalls drohte die Kündigung aller Kredite. Ich habe in meinem Netzwerk erfahren, dass ich nicht der einzige betroffene Landwirt bin. Es war offensichtlich, dass sich die Bank aus dem landwirtschaftlichen Geschäft verabschieden wollte.

Seither wechseln meine Ansprechpartner beinahe quartalsmäßig. Wenn ich nun eine andere Bank finde, drohen mir Vorfälligkeitsentschädigungen in beinahe sechsstelliger Höhe. Hätte ich nur nicht wieder auf eine einzige Bank gesetzt.

Wir sind ein bodenständiger und rentabler Milchviehbetrieb mit Vermögenssubstanz. Wir sind in den letzten zehn Jahren stark gewachsen, haben den Viehbestand ausgebaut und Fläche gekauft. Die heute gute Marktposition, gute Viehherde, intakte Technik und Gebäude sind auch stark fremdkapitalfinanziert. Gemeinsam haben die Bank und wir uns vor fünf Jahren auf den Weg gemacht. Das Vertrauen habe ich nun verloren. Die Entscheidungen in den Banken sind für mich nicht mehr nachvollziehbar.

Nun konnte ich zum Glück den Weg einschlagen, der wohl vor fünf Jahren bereits der richtige gewesen wäre: die Zusammenarbeit mit zwei Banken. Nach langer Auseinandersetzung und mit Begleitung professioneller Berater wurden die Sicherheiten neu geordnet und der Weg wurde frei für eine zweite Bankverbindung. Nun laufen die Darlehen mit Zinsbindung bei der Hausbank „kalt“ weiter und die neue Bank – eine überregionale – finanzierte die variablen Darlehen und den Kontokorrent um. Darüber hinaus übernahm sie die bestehenden öffentlichen Förderdarlehen. Zum Glück war die Hausbank zu einer Neubewertung der Sicherheiten und dann der Freigabe einiger Hektar LF bereit.“ jd

Bank-Wechsel

Der Wechsel zu einer anderen Bank hängt neben der Leistungsfähigkeit des Betriebes stark von der Besicherungssituation ab. Die Hausbanken sind in der Regel umfangreich auf der gesamten Betriebsfläche samt Hofstelle im ersten Rang abgesichert.

In der Vergangenheit wurden in nicht wenigen Fällen Finanzierungen gewährt, die im Hinblick auf die tatsächliche Leistungsfähigkeit von Betrieben nicht gerechtfertigt waren. Unter dem Druck der Wirtschaftlichkeit und höherer Anforderungen der Bankenaufsicht schießen in der erneuten Detailprüfung eines Kreditengagements manche Banken dann über das Ziel hinaus. Sie lassen Landwirte, die sie über Jahrzehnte finanziert haben, in der Krise auflaufen oder bremsen zukunftsfähige Betriebe aus.

Wenn die Hausbank trotz Besicherung des ganzen Hofes aktuell mit Blankoanteil finanziert – also die werthaltigen Grundschulden, auch abhängig von der individuellen Bewertung der Sicherheiten, nicht das gesamte

Kreditengagement decken –, dann entsteht eine Drucksituation. Die Hausbank will nicht weiter finanzieren, gleichzeitig kündigt sie ihrerseits nicht das vollständige Engagement und gibt auch keine Sicherheiten frei. Eine neue Bank wird nur finanziell mit Blankoanteil finanziert – wenn sie auch werthaltige Sicherheiten erhält. Solange die Hausbank einen Blankoanteil hat, wird sie keinesfalls vorhandene Sicherheiten für zusätzli-

che Banken oder private Finanziers freigeben.

Sofern ein Großteil der Darlehen Hausdarlehen mit Zinsbindung sind, entstehen bei Kündigung durch den Landwirt unter Umständen sehr hohe Vorfälligkeitsentschädigungen. Sowohl eine Gesamt-Ablösung als auch der Aufbau einer Beziehung mit zwei Banken ist dann eine Herausforderung. Aber es ist aus dieser Situation heraus der gebote-

ne Weg. Dieser Weg kann – je nach Sicherheiten-Situation – auch in Teilschritten vollzogen werden. Einen Ansatzpunkt findet man in der Umfinanzierung des Kontokorrent-Kredits, variabler Darlehen und in der Übernahme von öffentlichen Förderdarlehen durch eine weitere Hausbank. Damit vermeiden Sie in einem ersten Schritt Vorfälligkeitsentschädigungen.

Immer wieder stehen Landwirte vor der Situation, dass ihre Hausbank ihnen keine neuen Kredite mehr gewähren will. Selbst bei leistungsfähigen Betrieben mit ausreichend Sicherheiten, die ihre Kapitaldienstgrenzen bei weitem nicht ausgeschöpft haben, sind manche Banken zurückhaltend. Bitten Sie dann die Hausbank um ein Gespräch und fragen Sie konkret nach, ob sie weiterhin und langfristig als Kunde gewünscht sind – und unter welchen Bedingungen. Nutzen Sie die Rückmeldung, um Betrieb und Investitionsvorhaben noch einmal zu durchdenken und zu schärfen.

Mit offenen Karten

Halten Sie aktuelle Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen und Liquiditätsplanungen verfügbar und auf aktuellem Stand. Je mehr Kalkulationen auf Erfahrungswerten der Branche und des Betriebes beruhen, umso einfacher die Beurteilung in der Bank. Wenn man davon ausgeht, dass ein Firmenkundenberater in der Bank heute mindestens 200 Kunden betreut, dann bleiben pro Kunde und Jahr nur rund 10 Stunden verfügbar. Auch für die Bank ist Zeit ein knapper Faktor.

Spielen Sie mit offenen Karten und geben Sie der Bank einen gut aufbereiteten Einblick in das laufende Geschäft. Wenn Sie den Eindruck gewinnen, dass die Hausbank mit neuen Vorhaben nichts mehr zu tun haben möchte, dann sehen Sie sich am Markt um. Wichtig ist dabei, Situationen zu vermeiden, in denen sämtliches Vermögen als Sicherheit für nur eine Bank dient. Arbeiten Sie mit einer Bank, mit zwei Banken oder auch mit privaten Finanziers. Sie brauchen belastbare Finanzierungsbeziehungen auf Augenhöhe.

Johannes Dreer,
Hof und Leben GmbH, Kirchdorf

Ein Passwort für alles

PASSWORT-MANAGER Passwörter sind lästig. Lang, komplex und einzigartig sollen sie sein. Für jeden Dienst muss ein neues her. Aber ohne Passwörter geht es nicht. Passwort-Manager können der Passwort-Misere abhelfen.

Der Clou beim Passwort-Manager ist: Nutzer müssen nur ein zentrales Masterkennwort im Gedächtnis behalten, um Zugriff auf alle Logins zu erhalten. Damit wird eine Art Safe geöffnet, also eine verschlüsselte Datei auf dem Computer. Hier stecken alle anderen Passwörter drin. Dieser Safe verwaltet alle Anmeldeinformationen.

Einige Passwort-Manager synchronisieren sie sogar über mehrere Geräte hinweg. Das löst ein großes Problem. Denn aus Bequemlichkeit oder Unwissenheit nutzen viele die gleichen (einfachen) Passwörter für verschiedene Dienste. Das Hasso-Plattner-Institut bringt es regelmäßig an den Tag: In Deutschland sind die unsichersten Passwörter die beliebtesten. Ganz vorne sind „hallo“, „passwort“ und „hallo123“. Anlässlich der World Password Days 2017 wurde herausgefunden, dass jeder deutsche Internetnutzer im Schnitt 78 Online-Accounts besitzt, für die ein Passwort benötigt wird. Jeder Nutzer macht sich im Schnitt 12 Notizen, um Passwörter nicht zu vergessen.

Schwer zu knacken

Natürlich ist es schwer, sich alle Passwörter zu merken – insbesondere, wenn es keine vorhersehbaren sein sollen. Da kommen die Passwort-Manager ins

Spiel. Die meisten Passwort-Manager können komplexe Passwörter generieren, die schwer zu knacken sind.

Passwort-Managern liegen verschiedene Sicherheitskonzepte zu Grunde. Sie unterscheiden sich im Speicherort der verschlüsselten Daten. Es gibt drei gängige Optionen:

- Die Daten werden lokal auf dem Computer gespeichert.
- Die Daten werden in einer Cloud abgelegt.
- Die Daten liegen auf dem Server des Anbieters, hier spricht man von Online-Passwort-Managern.

Wenn die Daten lokal auf dem Computer gespeichert werden, werden sie nicht synchronisiert. Das ist unpraktisch, wenn man die Passwörter auf mehreren Geräten nutzt. Viele Passwort-Manager, die die Daten lokal abspeichern, bieten die Möglichkeit, die Daten verschlüsselt in einer Cloud zu hinterlegen. Der Vorteil: Man hat auch von unterwegs Zugriff auf die Passwörter oder kann sie über mehrere Geräte hinweg synchronisieren.

Auch Online-Passwort-Manager synchronisieren Passwörter über alle Geräte. Man greift über eine Internetseite auf die Datenbank zu. Wer sich für einen solchen Dienst entscheidet, sollte das Kleingedruckte kennen. Die Datenbank sollte lokal entschlüsselt werden. Denn nur so gelangt das Masterpasswort nie-

mals in den Zugriffsbereich des Providers und damit in fremde Hände.

Einige Programme bieten die Funktion, einen USB-Stick als Passwort-Manager zu nutzen. Das ist etwas für Nutzer, die Passwörter auf verschiedenen Computern nutzen, ihre Daten aber nicht im Internet ablegen möchten. Über die Funktion „portabler Passwort-Manager“ speichern Nutzer ihre verschlüsselten Daten auf einem USB-Stick. Der Stick wird dann zum ständigen Begleiter. Allerdings muss der Stick immer auf den neuesten Stand gebracht werden und darf nicht verloren gehen.

Masterpasswort sollte „stark“ sein

Vorsichtige Zeitgenossen haben ein unangenehmes Gefühl dabei, die komplette Kennwortsammlung irgendwo im Internet abgelegt zu wissen. Mit einem sicheren Masterpasswort ist das Risiko, dass jemand unbefugten Zugang dazu erhält, dann doch sehr gering. Weitaus gefährlicher ist es, für jeden Account dasselbe Passwort zu nehmen. Das Masterpasswort sollte „stark“ sein. Das heißt, es hat mindestens zwölf Zeichen und ist eine Mischung aus Groß- und Kleinschreibung, Zahlen und Sonderzeichen. Wer auf Nummer Sicher gehen will, nutzt einen Passwort-Manager mit einer Zwei-Faktor-Authentifizierung. Das heißt, für den Zugriff auf die Datenbank kann ein zusätzlicher Eingabecode eingerichtet werden. Man sollte auf diese Funktion achten und sie auch aktivieren. Denn so muss ein Angreifer eine zusätzliche Hürde überwinden.

Passwort-Manager können das Leben erleichtern. Doch welcher ist der Richtige? Muss er Geld kosten, oder reicht ein kostenloses Programm? Das ist, genau wie bei Virenschaltern, eine Glaubensfrage. Auf dem Markt gibt es immer wieder neue Programme. Einen guten Anhaltspunkt bietet hier die Stiftung Warentest.

Anne Dirking, Landwirtschaftskammer Niedersachsen

Passwort-Manager machen das Leben ein bisschen einfacher.

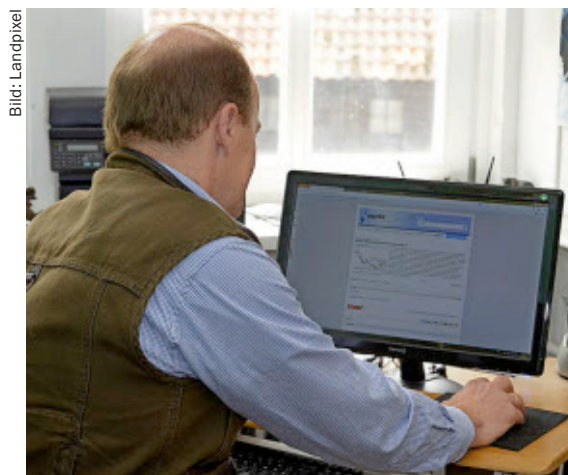


Bild: Landpixel